



友和集團控股有限公司
Yoho Group Holdings Limited

友和集團線上平台業務正式試業
自營及平台雙模式締造協同效應 輕資產策略擴闊收入來源

(香港訊，2022年11月22日) – 香港電子商務平台翹楚友和集團控股有限公司（「友和」或「集團」；股份代號：2347）欣然宣布，集團線上平台業務（「3P 模式」）於昨日正式試業。在 3P 模式下，第三方商戶（「商戶」）可於友和電子商務平台（「平台」）上向消費者銷售產品，集團將就每宗已完成交易向商戶收取佣金。目前商戶於平台上主要供應集團自營電商業務（「1P 模式」）下並未提供且購買頻率較高的產品類型。截止 2022 年 11 月 21 日，友和平台已吸引超過 130 名優質商戶加盟，新增超過 3,000 個 SKU，涵蓋 1,500 個品牌，產品類別由 5 項大幅擴展至 12 項，新增類別分別為美妝及護膚、健康及保健、家居、母嬰、寵物用品、葡萄酒及烈酒以及玩具。平台在過去半年平均客單價達約 1,800 港元，3P 模式下的商品亦以較為優質的產品為主。集團期望未來在 1P 模式及 3P 模式下，提供 100,000 個不重複 SKU，以滿足客人日常購物所需。

作為香港領先電子商務平台之一，友和擁有超過 900,000 的註冊會員群體及可觀的網站流量，已充分具備進軍 3P 模式所需的營運資源。在集團獨特的 OMO 線上線下融合零售模式下，其 1P 及 3P 模式將形成雙引擎的增長動力。發展完善的 1P 業務模式將有助集團吸納大量優質商戶加盟，繼而能以迅速且具成本效益的方式進一步豐富及補充平台上的產品組合，增強集團獲取新客戶及與現有用戶互動的能力。此外，3P 模式亦有助集團擴闊收入來源，除了收取商戶佣金外，集團亦計劃於未來向商戶提供其他增值服務，包括數碼廣告服務，收入結構將更趨多元化。

友和集團行政總裁胡發枝先生表示：「自 2022 年 6 月登陸香港資本市場以來，友和一直致力在複雜動盪的市況下審慎有序地推動業務發展，並持續提升集團在資源配置上的效率及成本效益。線上平台業務為友和的重要發展戰略之一，3P 模式讓集團能通過輕資產策略，進一步擴闊收入來源及豐富產品組合，繼而有助提升整體營運效率及毛利率。我們預料現有的 1P 模式將與 3P 模式共同締造出更大的協同效應，實現平台流量雙向帶動，並增強集團的流量變現能力，打造出一個更全面的友和電子商務生態系統。」

-完-

有關友和集團控股有限公司 (股份代號：2347)

友和集團控股有限公司是首間香港 B2C 電商在港交所主板成功上市，集團採用線上線下融合（OMO）模式，擁有超過 90 萬註冊用戶和超過 229 萬每月活躍用戶，並提供多元化的產品組合，涵蓋逾 24,000 項 SKU（以電子產品及家庭電器為主）。根據弗若斯特沙利文的 2020/21 年數據，友和為香港最高線上零售銷售額以及網站流量的電子產品及家庭電器電子商務平台。

傳媒垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

蘇嘉麗 電話：(852) 2864 4826

馮靜儀 電話：(852) 2114 4939

李樂怡 電話：(852) 2864 4847

電郵：heidi.so@sprg.com.hk

電郵：phoenix.fung@sprg.com.hk

電郵：yvonne.lee@sprg.com.hk